

第百六十一回国
参議院
総務委員会
會議録第七号

平成十六年十二月一日(水曜日)
午前十時二十八分開会

委員の異動

十一月三十日

紙

紙 智子君

補欠選任

吉川 春子君

出席者は左のとおり。

委員長 理事 木村 仁君

世耕 弘成君
森元 恒雄君
山崎 力君
伊藤 基隆君
山根 隆治君

委員

荒井 広幸君
景山俊太郎君
椎名 一保君
二之湯 智君
長谷川憲正君
山内 俊夫君
吉村剛太郎君
若林 正俊君
大塚 直史君
櫻井 充君
高橋 千秋君
津田弥太郎君
内藤 正光君
藤本 祐司君
水岡 俊一君
弘友 和夫君
山本 保君
吉川 春子君

国務大臣 又市 征治君
総務大臣 麻生 太郎君

大臣政務官 総務大臣政務官 山本 保君

事務局側 常任委員会専門 員 高山 達郎君

政府参考人 内閣官房内閣審 議官 中城 吉郎君

内閣官房内閣審 議官 細見 真君

金融庁総務企画 局審議官 中江 公人君

金融庁総務企画 局審議官 鈴木 勝康君

総務省郵政行政 局長 清水 英雄君

参考人 日本郵政公社総 裁 生田 正治君

日本郵政公社理 事 齋尾 親徳君

本日の会議に付した案件

○政府参考人の出席要求に関する件

○参考人の出席要求に関する件

○日本郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例等に関する法律案(内閣提出、衆議院送付)

○委員長(木村仁君) ただいまから総務委員会を開会いたします。

委員の異動について御報告いたします。

昨十一月三十日、紙智子君が委員を辞任され、その補欠として吉川春子君が選任されました。

○委員長(木村仁君) 政府参考人の出席要求に関する件についてお諮りいたします。

日本郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例等に関する法律案の審査のため、本日の委員会に内閣官房内閣審議官中城吉郎君、内閣官房内閣審議官細見真君、金融庁総務企画局審議官中江公人君、金融庁総務企画局審議官鈴木勝康君及び総務省郵政行政局長清水英雄君を政府参考人として出席を求め、その説明を聴取することに異議ございませんか。

〔異議なし〕と呼ぶ者あり

○委員長(木村仁君) 異議ないと認め、さよう決定いたします。

○委員長(木村仁君) 参考人の出席要求に関する件についてお諮りいたします。

日本郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例等に関する法律案の審査のため、本日の委員会に日本郵政公社総裁生田正治君及び日本郵政公社理事齋尾親徳君を参考人として出席を求め、その意見を聴取することに御異議ございませんか。

〔異議なし〕と呼ぶ者あり

○委員長(木村仁君) 異議ないと認め、さよう決定いたします。

○委員長(木村仁君) 日本郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例等に関する法律案を議題といたします。

本案の趣旨説明は既に聴取いたしておりますので、これより質疑に入ります。

○荒井広幸君 自由民主党の荒井でございます。

麻生大臣、また生田総裁、また私どももそれぞれの立場で国の行く末、そしてまた国民生活、国際関係での様々なものを視野に入れてそれぞれの立場で最善を尽くしていただいていることにお礼を申し上げ、また私も委員の先生方とともに最善を尽くしているつもりでございます。議論が勝った、負けたと、あるいは結果が勝った、負けたではなくて、本当に国の将来と国民生活のための最善の選択をしなければならぬ、必要に応じては改めると、そういった勇氣も必要だろうと、このように思うわけでございます。

早速でございますけれども、今回の法案、投資信託委託会社これを扱わせるということになりますと、もちろん外資というところが入ってまいります。今までの郵政の根本哲学というのは国民、利用者の皆様から預かったものを、エコノミーではなくてエコロジーと言った方がいいんでしょうか、国民生活や国、国益に還元していくという考え方でした。それが財政投融資ということばかりでなくて、様々なものであったわけです。その使われ方のむらや無理や無駄、これこそ政治的には省くべきでありますけれども、そうしたお金の使われ方が金融市場活性化のためにリスクの多いところに金を流せばいいのではないかと、今度の民営化の考え方にも、非常に今回の商品を選ぶというところは重要な山場を迎えたこの提案だろうというふうに思っています。

それは委託会社等にお金を扱わせていけば、これはどこでもそうですけども、果たして国民の生活や国の国益にかなったような形でそれらが運用、活用されていくかということで、しかも外資がそこに入る。こういったことを考えますと、私は非常に、郵政公社の今までの哲学から逸脱するのではないかと、このことを非常に心配するんです。

どんな意義があるのか、麻生大臣にお尋ねをしたいと思ひます。

○国務大臣(麻生太郎君) 今の問題点でいきますと、証券市場を活性化させるためにというのが本来この話がスタートした最初の話だったと記憶をいたしますが、少なくともこれを実施することによって国民の側に立ちました、利用者側に立ちました場合は、これは金融資産というものを考えた場合に、その金融資産というものが少なくともそれは普通預金で〇・〇五ぐらいの話ですから、そういうものから考えましたら、投資信託というものでいきますと、それよりは高い形になりますんで、そういった意味からいきますと、国民にとりましての金融資産の増加が見込まれるという点は、やっぱりこれは大事なことだろうと思ひております。

また、単に郵便貯金、簡易保険のみに限らず、その他金融商品の選択肢が広がるという点につきましても、これは国民側からとりましたら間違いなく売られている商品の一つとしてそういったものがメリットがあるんだと思ひますが、しかし大事などころは、まあ国債でも途中で売りや元本割れしませんが、そういった可能性がないわけじゃありませんが、この種のことをやる場合には確実に今までのものとは違うんですよ、これは投資信託なんですから、下手すると間違えるんですよ、そこらところはよく頭に入れてくださいますよというようにきかんとするということは大切なところだと思ひますけれども、いづれにしても、外資のお話もありましたけれども、外資が入ってくることは間違いなく拘束をするわけじゃありませんから自由ですが、ただ、今外資でかいところで、何でしょう、フェデリティーが一番大きいかな、あそこらの投資信託が一番大きいんだと思ひますが、あそこら辺りでも日本の株式で一兆円ぐらい預かっているうちの約九千億程度、約九〇％ぐらいは日本の株式で主たる運営をしておると思ひますんで、そういった意味では、御心配の点も絶対それはもう一切ありませんと言

うつもりはありませんけれども、外国の株式だけで運用しているわけでもありませんし、主たる株式の売買は日本のでやっておりますし、債券も同じようにやっておりますので、そういった意味からいきますと、そういうこと一切ないと言ひつてもりはありませんけれども、私もどなたか言ひまして、今の現状を見る限りにおいては、そのような御懸念というものは今の現状では当たらないのではないかと思ひております。

○荒井広幸君 キヤピタルフライトということですね。私たちの日本はとりわけ人とその努力で様々なものを生んできたわけですね。その一つの形がいわゆる資産であり、お金ですね。それをやっぱりどのように活用していくか、自己責任で自分の資産を守ったり増やしたり、しかし同時に、それはどのような運用によって、どのようなそのお金の預けたものが使われ方をして自分にリターンしてくるか、これも世界的に非常に個人の意識が高まってきているんです。

そんなことを考えますと、この投資信託というのは無意識ながらも国民のために使われて、それが自分の安全ネットとして万が一の保障として自分の生活の自己防衛として守られるという二重の意味があつたんです。こういったことを前島密以来、実は学術的に研究してこなかった。これは国会と郵政の怠慢なんですね。世界で三事業やつているというのはほとんどない。一周後れではなくて実は一周先に進んでいるんです。ただ、後ろに見えますので後れているとなじる人がいる、さみしく思ひます。

そういった郵政の果たしている役割というのは、正に世界を救う、そういう哲学なんです。自分を自分で努力する自助、国が税金でやる公助、それではもう隘路に立ち入って成り立ちません。みんなが協力するところ、物事を解決していくという共助、共生の思想を、それを形にしているのが日本の郵政なんです。私は、そういう意味において、大臣もそして総裁も誇りを持ってい

らっしゃると思うんですよ。その使命たるや重要なものがあるわけです。

ところが、今回は少なくともそのお金がどう活用されるかは分からないというところに行くんですよ。そして二つ目は、大臣のお話にあつたように、元本割れいたします。本屋さんでは今このマネーの本というのはたくさん売られていますね。この信託投資ってどういうこと書いてあるか。

有利な商品と言えらるだろうか。購入時には支払い手数料三・一五％あるところ、運用期間中は委託報酬年一・九九五、解約時には委託財産留保額〇・三、これは一兆円ファンドで華々しくやつたところの失敗の例なんですけれども、もう元本割れで半分ですよ。

こういったことで、必ず五％だけはもうかつてもうけなくても投資信託の方は手数料で、提供者側は必ず入る仕組みになる。こういったことを考えていくと国民の安全、安全ネットであった、安心であったという郵便局が自己責任で判断しなさいということのお手伝いをよく言つてやるようにならんとする。非常にここは私は問題があるというふうに思ひます。しかし、大臣がおっしゃった苦しい胸のうち分かります。証券市場の活性化だ、経済の活性化だからそういうお手伝いもしなくてはならないんだらうということであれば、大臣がおっしゃりになつて三位一体、地方自治は民主主義の学校だと言ひます。学校で習ひます。

地方自治は民主主義の学校だ。ならば、安心のある郵便局がリスクのあるところもお互いに勉強してみましよう、そういう意味では、投信をやることによつての市場の学校、まあ勉強かなということ。程度で私は自分を納得させる以外ないなと、こういうふうに通つておるわけでございます。非常に私はこのところ課題だと思ひます。

大臣の方から、利益というところ、どんなところがプラスかということがありましたけれども、それじゃ公社としてやる意味、提供者としての意味、いろいろあるかと思ひます。国民、利用者の立場の利益というのがあると思ひます。その二つ

をちよつと簡単にお聞かせください、これは公社の担当理事の方から。この投資信託をやることによつて、どれぐらい、経営としてどんな効果を期待しているんですか、どんなプラスがあるんですか、数字でお示しください。

○参考人(斎尾親徳君) 投資信託の販売規模と収益につきましてありますが、今後の経営環境や市場動向などによりまして、取扱開始後五年程度でおおむね一兆円程度の純資産残高となりまして、年間百億円程度の手数料収入を得ることができると考えております。また、投資信託の販売にかかわる収支見直しについてであります。が、取扱開始四年目に単年度黒字、そして七年目に累積黒字を想定しているところでございます。

公社としましては、投資信託の販売に伴う手数料収入の獲得によりまして収益源の多様化と健全経営の確保を図りまして、個人、小口個人のニーズに対応した商品サービスの安定的な提供やサービス改善などにつなげてまいりたいと考えているところでございます。

○荒井広幸君 経営の安定に資すること、それも一つの大きな事業体としては課題だと、大臣、総裁、私もそう思ひます。じゃ、そうして上げた利益、それは何のために使うから、その経営体としての事業の健全化、あるいは大臣や総裁が常々おっしゃる資本を積み重ねなければならぬという論理、得た利益をどう還元するんですか。あるいは、郵政公社は売上げとか利益という觀念があつていいんでしょうか。それを国民に還元する、こういった発想がなければ、私は、全く民間でないんです、民間がやっているんですから、これは非常に根本のところだと思ひます。

そこで、総裁、改めて総裁にお尋ねしたんですが、今回どのような、国民、利用者の利益になるということ、公社の方から御提案をされて、そして所管の総務省がこれをやろうと、こういうことになつたんだらうというふうに思ひます。それ

ど、それ逆なのか、総務省がやれと言ったのか、その辺のことですね。提案はどちらからあったのか、そして国民、利用者にとつての利益はどんなところなんでしょうか、ここを総裁にお尋ねいたします。

○参考人(生田正治君) どちらから提案したかというの私は定かではないんですが、私が公社に入る前、公社が前から郵便局ネットワークを使つて投信を販売したらどうかという話はあちこちであつたように理解しております。私が入りましてから、公式にそういうことを取り上げていただきたいとお願ひしたのは公社自身であると認識しております。

その目的は、さつき大臣おっしゃつたように、ちようど公社が始まつたころは株式市場がもう大変な状態でしたから、証券・資本市場の活性化という目的もあつたと思いますが、それはまた重要な目的だと思いますが、私はもう一つ、欧米の先進、資本主義の先進諸国を見ると、個人の財産形成の大変大きな柱として株式及び投信、なにかんずく投信が使われているんですね。したがつて、個人の金融資産の少ないところでも一五、六%、アメリカみたいに多いところは四十数%という比率が株式及び投信に回されている。日本は、他方、まだ九%ぐらいしかない。

そういった意味で、リスクも確かにありますけれども、商品さえよく選んで、本当に郵便局に向くようなローリスクのものを品ぞろえする、最善を尽くせば、日本の国民の皆様方も健全な財産形成の手段としてこれを御利用になつて個人的な富もお生みになるというふうなことになるんだと思います。

そういった意味で、今のところは、主として都会の方は皆さんあるわけですけど、地方の方はそういう便宜が非常に欠けているわけですから、そういう意味で、公社としてはできるだけ日本国じゅう広く、まあスタート時点は非常に専門知識を要しますから一挙にたくさんできません、五百五十ぐらいでスタートしますけれども、極力、日

本国じゅうの広い方にそういうチャンスを持つていただいて、正に荒井先生おっしゃつたように、勉強として、ある程度低いリスクは負いながら財産を形成していくということにお役に立てるんじゃないかと、かように思つております。

○荒井広幸君 そういう学校というような意味での機会均等を図るというため、一つの考え方というのもあると思います。しかし、先ほど言いましたように、非常にリスクなものなんです。これは民営化になつたら何でもできるということと表裏一体になるんです。

イコールフットイングという形で何でもやるということがそもそも民営化の本質です。つまり、民営化になれば、預かり料を取らなかつた、口座維持手数料、それを取らなかつた郵便局が、シティバンクは五十万円ですと二千円の月々預かり料を取る、利息百円。その結果、大変な差額です、月二千円です。結局、預金者排除、少額預金者を、金融排除という経済用語を使うようですよ、排除された結果、預金できない人がアメリカは一千百万世帯程度いると。口座持てないから、電子決済もできない、サイバーワールドの恩恵にもあずかれない。格差が広がっているんです。そこを埋めていたのが郵便なんです。預かり料を取らない、手数料を取らない。

ところが、手数料で専ら食つていくということころのお手伝いをしながら、元本も割れるんですよ。えつ、郵便局は自分たちのお金を守つてくれると同時に、ちゃんとみんなに戻つてくるように使つてくれているはずじゃないのかと。そこを特殊法人のように、財政機関のように、でたらめやるから、郵便局なくせなんて誤った誤解を総理が言うようなミスリードするんです。もう非常に哲学が問題になつてくる。

そこで、金融庁に聞きます、民営化の制度設計。窓口会社というのができる。窓口会社というのは、言つてみれば、郵便局のあの建物を思い浮かべるのかな、あの窓口思い浮かべるのかなと思う以外ないです。なぜならば、この骨子、よくも作つ

たり、読む人が自分でストーリー考えるというんですから。電車の男かどうか分かりませんが、ネットでもどんどん出ておりますが、みんながいいように解釈しなくちゃいけない。本当にこんな、制度上、よくもでたらめな骨子というものを私、出したと思います、失礼でございますが。

いいように読めば、窓口サービスというのは、会社というのはいそその郵便局であると思うんです。そこに、現行では、現行の法律では、銀行法では委託できますか、できませんか。現在の銀行法で代理店になれますか、なれませんか。

○政府参考人(中江公人君) お答えいたします。現行の銀行代理店制度につきましては、法人代理店に対しては銀行の一〇〇%出資の子会社でなければならぬといった点ですとか、あるいは代理業務以外の兼業が禁止をされるといったような規制が掛けられております。今、この規制については見直しについて検討しておりますけれども。

先生の今の御質問の御趣旨は、この窓口ネットワーク会社に郵便貯金業務と……

○荒井広幸君 現行でございますか。

○政府参考人(中江公人君) 保険業務の両方を受託するという趣旨でございますか。

○荒井広幸君 はい。

○政府参考人(中江公人君) 仮に、今の現行法を適用するとすれば、そういった代理店業務はできないということだと思ひます。

○荒井広幸君 だと思ひんじやなくて、できないんです。

先生方、窓口で貯金は扱えないし、保険も扱えないんです。保険は代理店はできません。しかし、兼職できないんです。しかも、そもそも郵便貯金会社というところが窓口業、窓口の会社に頼めないんです。委託できないんです。

できない制度設計をもつて、大臣、民営化するという話は小泉総理解されているんですか、それが、できないことをできるようにしたら、どことが、総裁、イコールフットイングなんですか。民間と

対等の条件ということをおっしゃっているんじゃないですか。民間でできないのに民間にする郵便局だけにはできる、いかがなものですか。こんなことを元手にして郵便局は黒字だなどと言っているんですから、そもそも黒字になるわけがないし、計算の立てようがないはず。そこにシステムを立てると言うんですから、システムの組みようがないでしょう。大臣、総裁、私たち自由民主党も、そして与野党の皆さんも、臆病なまでに慎重にやりましようと言っているんです。総裁の御意見と一緒になんですか。

総裁は、より良き民営化案だと思います。しかし、我々は、八五%の世帯が貯金に加入し、郵便に、国民年金より圧倒的に加入しているんですよ、義務でも何でもないので。助け合いの発露だから、お互いに入れるようにしよう、預かり料や手数料を取らないようにしよう、みんなのために使つてもらおう、運用してもらおうといつてやっているんです。

貯金だって保険だって同じです。保険はほとんどのところが、皆様、加入者制限ですよ、加入者制限。簡保は職業の差別等なくだれでも入れるんです。範囲の経済、大数の法則です。それには三事業一体でやる以外にないんです。コストを下げる以外にない。そのときにやれないという現行法を、自民党の部会で二週間に検討しますと発言したばかり。手続も手続ながら、できないものをできると言いながら、イコールフットイング、同じ、対等競争でやれと言ひんだから、欠陥は欠陥だとお認め私はいただきたいと、このように思ひます。

その法律が通らなかつたら、再度聞きます、その法案、国会で通らなかつたら、民間になつた郵便局、取扱いできますか。再度聞きたいと思ひます。当たり前の話ですけども。

○政府参考人(中江公人君) 先ほど申し上げましたように、今の現行の規制というのはかなりがちの規制になつていっているものですから、これ金融業界の方からも、この制度を柔軟なものにして、

もう少しいろんなビジネスモデルに使えるようなものにしてもらいたいという要望がございました。今この代理店規制の、特に先ほど申し上げました出資規制、それから兼業規制を撤廃する方向で検討しております。

ただ、野方図にやらせるということではございませんで、銀行経営の健全性ですとかあるいは利用者保護、決済システムの安定性確保といったような観点から、この代理店に関するいろんな参入規制ですとかあるいは行為規制を掛けていこうというようなことで今検討を進めているところでございます。

○荒井広幸君 これは審議会にかけるでしょう、当然。——うなずいていただければいいです。時間ないんで。審議会にもかける。郵政だけを民営化しろという小泉総理の、中身まだまだ詰まらないうちにそういったことを言っているから、現行法は付いていかない、銀行法。付いていかないのは、後になって、これは準備室も整理していない、全然。整理していかなくて、上が言うからやるんだという、この無責任極まる体質を、私は、大臣、問題にしたいんです。準備室、全くそうじゃないですか、現行法でできないのに、準備室。

準備室にお尋ねします。現行法でそうならないのに制度設計ということをやれるんですか。法律が変わりますよという前提で組み立てるということですか。これ以上言うとな非常に面白いそうなので、これ以上言いません。もう結論は言っているんですから、所管が。

大臣、総裁、そして委員の皆様方には私は申し上げたいと思います。やみくもに反対しているわけでも何でもありません。保険は五〇％を超える世帯が入っているんです。郵貯は八五％です。これだけ国民の皆様が支持されているものを途端に民営化にするということであるならば、臆病なまでも慎重を期さなければならぬと、この一点だけ大臣と総裁に申し上げたいです。臆病なまでに慎重を期さなければならぬということですよ。

そして、何のために私たちは貯金や保険をする

のかと。将来への備えです。老後です。そのためには、民間は失敗する。これが、市場の失敗、やむを得ないでしょう、民間も頑張っているが。エシロンやワールドコムや今度の西武、コクド、みんなそうじゃないですか。人間の、株という魔力、人間はそれに引かれ、そしてその道を間違える。だから限度額を立てて、セーフティネットとしての、ラストリゾートとしての郵貯の存在、簡保の存在、郵便の存在がある。市場で仕分けしているわけですよ。それを併存してこそ国民の自己防衛の道を、選択肢を作ることになる。市場経済は選択肢を作ることです。提供者が選んでいるではありませんか。小口預金者を排除し、アメリカは、その結果、六十五歳以上のお年寄りからも預かり料を取ったんじゃないですか。引き下ろしも振り込みもできないでしょう。だから法律でそこを縛っているんです。

我が郵政、それは日本の文化、精神なんです。助け合いだから、みんなで、税金をもらわないで、そして共助の部分で、国の制度だけでは社会保障不十分だからやっていこう、自分だけで防衛だけではできないから助け合ってやっていこうということですよ。それを民営化というのは壊すから私は反対だと言っているんです。

こういったことを申し上げまして、時間になりましたので質疑を終わらせていただきますが、最後に一点だけ。

総裁、誤報がどんどんございます。大臣、誤報がどんどん出ています、意図的に、今こうだあだという情報。国民も不安に思っております。少なくとも、税金は使っていない郵便局、お客様のために真つ向勝負、これぐらいの、本当の話、コンプライアンスです。郵便局に掲げられたらいかでしようか。総裁、いかがですか。税金だけ使っていないということは間違いない。お客様のために真つ向勝負、それぐらいのコンプライアンスを發揮したらいかがでしょうか。

○参考人(生田正治君) そういう御趣旨で公社はスタートしていると思います。

公社理念というものを去年の四月一日に掲げまして、第一番目に、プロとしてのきちんとしたサービスで国民に便宜を与えていくんだと。それから二番目に、地域と共生する。独り住みの人たちにも幸せをもたらすように地域と共生するんだと。それから三番目に、信頼。信頼の礎を更に深いものにしていこうと。三つの理念掲げておりまして、それは多分、今、荒井先生のおっしゃった考え方に一致すると思うし、そのゆえに、それを全部受けて真つ向サービスという実はキーワードで公社はスタートしております、それを実現する、実はこの平成十五年度という、十六年度というのは真つ向勝負の年と、たまたま言葉は一致するんですけども、真つ向勝負の年ということである。今年一月以来、全員で努力している最中であります。

○荒井広幸君 税金を使っていないという文章を是非張り出してください。

そして、大臣、総裁、皆さんと御一緒に国づくりと国民生活をこうして真剣に語れる、私は誇りに思います。それだけに真剣にやっていますので、また大臣、総裁共々力を合わせて、私たちと意見をぶつからせていただきたいと思っております。ありがとうございます。

○大塚直史君 おはようございます。民主党の犬塚でございます。

先般、全国の各級、六団体の首長さんあるいは議会の方たちが、皆さんのところにもお越しになつていらっしゃるんですが、今話題になつております三位一体に対する不安感、不信感というものを非常に強く表明をされている。そうした中で、この前の一万人集会ですか、あそこでもやじが飛びまして、総務大臣頑張れよというやじが飛んだと私は聞いておるんですけども、正に地域の味方としての、守り神としての総務大臣に今日は中心に質問をさせていただきたいと思っております。

さて、この投信の窓口販売について、十一月の二十五日、衆議院の委員会のこの記録を読ませていただきましたら、麻生大臣の答弁の中にこのような答弁がございました。昨年の五月、当時の株価が約八千二、三百円だったと記憶をいたしますけれども、そのときに、証券市場活性化というのに資するということでこの案を検討するようになったんだと思っております。何かいろいろあつて、金融庁などと調整をせにやいかぬという部分が出てき、そして最後に、民営化とこの投信とは直接関係しているわけではないというのは、その経緯からもしっかりしておると思っております。そういうふうな大臣が答弁をされました。前後の脈絡というのがあると思うんですけども、この部分、民営化とこの投信とは別に考えておるというお考えはこのとおりでよろしいのでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) 犬塚先生の御記憶、ちよつと私も正確な記憶ではありませんけれども、大体同じようなことを申し上げたと記憶をしますが、そもその成り立ちには、今、荒井先生からも御質問のあった最初のところですが、証券市場というものを、今一万余つとは超ええしたけれども、証券市場というものは、少なくとも日本の場合にはちよつと経済力からいってアメリカの約十分の一ぐらいのことになつておると思えます。その意味では少々形としては、日本の場合は、株式市場というものに関して言わせていただければ、先ほどの荒井先生の歴史的な話含めまして、やっぱり貯蓄が一番、投資はもつとという話だと思ふんですね。ところが、今、個人金融資産約一千四百兆と言われるものになつていまして、その中で預貯金の占める比率というのは非常に高い、五十何%が預貯金ですから。そういうところまで多分個人のレベルにおいても資産、資金というものが付いてきているんだというように考えております。

そういった中であつて、今回、今の窓販の話で

すけれども、オリジナルは今申し上げたとおり、そのとおり証券市場に、少なくともじいっと寝ちゃったまんまの金利、普通預金で〇・〇五ぐらいしか付いていない、千万円預けて五百円しか付かないというところにじいっと寝ているというお金が動かないのが問題という感じがいたしますんで、そのお金をいかに動かすかというものの一つとしてこれは考えられたのが最初。

しかし、じゃ、これは民有化、民営化に一切かといえ、これは基本的には金利というのはある程度動きますんで、そういった意味では窓販というものは間違いなく手数料収入ということになりますので、先ほどは理事の方からお話ということになりましたように、これをやることによって、公社にとりまして、将来の民営化された会社におきまして手数料収入が上がるということとは、金利とはまた違った意味での収入が多様化するということにはなるんだと思いますんで、全く関係ないかといえ、オリジナルにはそこから始まりましたけれども、結果として窓販による手数料収入の多様化は間違いなく公社の経営に資することにもなり得るということだと存じます。

○犬塚直史君 この手数料収入が見込める、公社の経営の健全化に一つの柱として結び付くんじやないか、それは分かります。そして、間接金融の市場を育てていかなきゃいけないんじゃないか、こういう話も分かるんです。

しかし、私はここで非常に不安に思いますのは、今、郵政の民営化という議論があり、そしてこの窓販の議論があり、この二つが全く有機的にこう考えられていない。言ってみれば戦略という、将来一体どういう形でこの全国にあるこのネットワークを使って、一つには窓販をやる、窓販をやる商品の中では投資信託や、あるいは地方債売、あるいはこういうものを売る、あるいはもうものを売る、全体としては行き着く先にはこういう形にこの国を持っていくんだという正にこの戦略の部分に欠けている、全く感じることができないというところで、これは反対せざるを得ないという

のが私の立場でございます。

そこで、生田総裁にお伺いをしたいんですけれども、販売拠点について先ほど来五百五十で始めるというお話がございましたが、将来の購入できるこの拠点の拡大のスピード、あるいは二十年つて、ここに質問主意書、書きましたが、二十年後のこの形というのをどういうものを想定しておられるのか、お伺いします。

○参考人 生田正治君 スタートの時点は、この法律御承認いただいたとしますと、五百五十でスタートするということもしております。

ただし、いかに商品、ローリスクのものを選ぶといたしまして、やっぱりリスク性の商品でありますから、今まで確定年金なんかで多少慣れておりますけれども、国債の販売とか。やはり、相当のプロも育てなきゃなんないんで、そういったものの研修等にも相当時間が要ります。五百五十でやるというにしても、一か所の郵便局に三人はそういう資格を持った人間を配置するというようなことで、慎重を期しながらやろうと思っておりますので、そう急にばつと広げるというようなことはちょっと念頭にございません。

十九年以降は、公社一期が終わった後になりますので、新しい経営陣が考えることなので、私が言うべきことでもないかも分かりますが、けれども、五年ぐらいのスパンでは物をまづ見ておく必要があるというふうに考えております。その五年ぐらいのスパンで考えるとすれば、慎重を期しながらお客様方に不安を与えないように確実なサービスをするためには千三百ぐらいまで広げられるのかなというふうに思っております。それに加えて、場所によりましては特定郵便局等でも扱うところが何局か出てくると思いますが、アウトといえ千三百プラスアルファというように、それがこの先五年間ぐらいの計画ということと、それに合わせました要員の育成もしていきたいと思います。こういうふうに思っております。

○犬塚直史君 五年後までのビジョンはお伺いしましたけれども、二十年先というのはやっぱり政

治家が考える責任なのかなと思います。

今、お手元の、お配りした資料の表紙の部分をらんになっていただきたいんですが、今、生田総裁がおっしゃった五百、あるいは五年後に千三百というお話ですと、大体、私は一覧表もいただいておるんですが、千三百までは広げたとして、大体長崎県では、私、土地カンが長崎にあるものですからこういう表になるんですが、長崎県では大体こういう十一の郵便局で窓販をするようになるのかなというのがこの一覧表でございます。

この中で、ちよつと右の下の小さな地図なんです、これが県の全体の地図でございます、この対馬に一体どういう形で郵便局が点在しているかというのを示したのがこの図でございます。麻生大臣、福岡から直行便も飛んでおりますので、この辺のことはよく御存じかもしれませんが、ここ普通局が一局しかございません。このブルーの普通局でございます。飛行機もここに降ります。船もほとんどここに着きます。

私、何度もここには伺っていますが、この厳原という普通局がある地点から車でどんなに飛ばしていても、一番北の、比田勝と言んですが、ここまで往復車で二百キロあるんですね。二百キロの、しかも山道でございます。ほとんど人家があるところは通らないようなぐにやぐにやの道を全速で走って帰ってきても丸一日掛かるんです。二百キロです。

そうした中にこういう形で普通局、特定局、無集配の特定局、簡易局が点在をしているわけでございます。すべての集落にあるというわけではなくて、まだ抜けているところもあるんですよ。しかしながら、これだけの大きな島で、しかも多くの方々が住んでいる中で、全員がこの普通の厳原に來ないこの窓販の商品の恩恵にあずかることができないというのは、これはいかがなものかなと私は思っています。

しかも、二十年先のことは考えておられないようにでした。ということは、今から五年先、五年たっ

てもまだこのブルーの一店しか販売ができない、その先はどうなるかは分からぬというような状況の中で、ここから先、総務大臣にお伺いしたいんですが、総務大臣が財政諮問、財政金融諮問会議の中で、この郵政の中の一審大きな資産というのは全国に広がるこのネットワークだと、このネットワークというものの有効活用が一番の資産だと思われているという発言をされておられましたが、こういう形で窓販を始めることが本当にネットワークを有効利用することになるとお考えでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) 今の犬塚先生の御質問の意味はよく分かりますのですけれども、この種のいわゆる商品というものを扱うのは、これは御存じかと思いますが、これはしょっちゅうしょっちゅう毎日の金出し入れをやるのと訳が違います、こういった金融商品をそうしょっちゅう扱うのはよほどの商売をやっておられる方が通常でして、通常ですとこの種のことをやるのは、まあ一回やったらそのまゝの方も随分私の周りにもいらつしやいますし、やっても年に一遍とか半期に一回、半期に一回とかいうようなのが通常であらうと思っております。それが一つ。

それからもう一つは、今やつぱりICTの技術が非常に進みましたので、いろんな意味でこういったものは端末を使つて商売ができる、仕事、商売という売買ができるということにもなりますので、随分とこの種の話としては、問題点としては言われている点は分かりますが、ただ傍ら、今、荒井先生の御質問にもありましたように、この種のある程度のリスク、それはジャックポンドとかデリバティブというのとは訳が違いますけれども、少なくともこういったある程度リスクは少ななくとも伴う、ゼロではないというものを扱うときになるのであれば、それを販売する側の外務員なり販売をやっております者は、それなりの商品知識をきちんと説明をやるということをや、かつ、それだけの人数も持つておるという郵便局になりますと、今二万四千七百の郵便局の中でそ

うそう数を割けるところというのはそんなにあろうはずはありませんので、普通三人とか五人とかの郵便局で、そのために一人割くというのはなかなか通常では難しいと思いますので、現実問題としてはこの対馬、壹岐、対馬において一つとか、そういったことは十分に考えられるのだと思いますが、だからといって、それが極端なサービスの格差が付くというほどのものであるかという感じは率直な実感として思います。

○犬塚直史君 大臣おっしゃるとおりだと思ふんです。そのおっしゃるとおりという意味は、投信の窓販だけに限って言えば確かにとおっしゃるとおりだと思ふです。しかし、これを郵便の、郵便局のネットワーク全体をいかにして国の、地方の自立を助けるためにいかにしてこれを有効利用するかという発想がそこに持ち込まれないということが私は大きな問題だと思っているんです。

確かに、こういう商品を扱うということは、外務員の方も相当勉強しなきゃいけない、しかも地域の事情もよく勘案しなければいけない、投資家の人たちに對しても説明をして一緒に伸びていっていただかなきゃいけない。言ってみれば、これ中小企業にとっては、例えば税理士の先生と常に連絡を取り合っている、そうした中でいろんなビジネスチャンスが出てくる、いろんな地域の活性化が可能になってくるといふアイデアがあるわけですね。それを吸い上げていく一つの、二十年と申し上げたのはそういうことなんですけど、全国にそういう拠点を広げていくという戦略的な発想がないということが私は非常に大きな問題じゃないかというふうに感じておるんです。

今日のこの話の反対の話なんですけれども、個人向けの国債の販売、これは簡易局を除くたしか二万何がしかの郵便局で販売をされているとこれは聞いておりますが、この違いについてはどういうふうにお考えでしょうか。

○参考人(斎尾親徳君) 国債につきましては、中途解約をしない限り元本が保証されますし、また小口個人のお客様の金融資産の選択肢として

も広く普及定着をすることから、全国の郵便局において現在、取扱いを実施しているところがございます。

一方、今回の投資信託につきましては、郵便局として初めての本格的なリスク商品の販売であること、また販売する職員につきましては証券外務員資格の取得が必要になること、さらには販売に当たりまして十分な内部管理、コンプライアンス体制の構築が必要なことなどから、取扱局数を限定して販売することとしたところでございます。

○犬塚直史君 正におっしゃるとおりなんです。時代が変わっているということだと思ふんです。今までは、小口の国債を買う、そして中途解約はしない、何しろお任せでやる。国にこの金全部集まる、中央でそれを分配して、言わば信頼をしてお任せをして地方のインフラを作ってきたという時代から、そうではない、これからはリスクについても投資の観念についても皆さんに知っていただきたい、そういうことですね。ということは、地方の自主性というか、自立を助けるという大きな時代の潮流が今変わっているということだと思ふんです。

ここで、この資料の二枚目を見ていただきたいんですが、これは都道府県別の郵便貯金の種類別の残高でございます。

総務大臣はどこに行かれたんですか。

○委員長(木村仁君) ちよつと今トイレに立っていますから。

○犬塚直史君 お待ちしておつてよろしいですか。

○委員長(木村仁君) 時間がありますから、できれば次の質問からやっていたいですか。

○犬塚直史君 これ、総務大臣が、郵貯、簡保の資金、三百五十兆なんなんとする数字、これは幾ら何でも集まり過ぎだという発言が実はあつたんです。確かにこれを見ますと実感としてそれがよく分かるんです。また長崎の例を引いて大変恐縮なんですけれど

も、下のこの黄色い線が引いてある一番右を見ますと、長崎県の定期性預金の合計が、これ二四三二と書いてありますけど、二兆四千億円なんです。二兆四千億円の金というのはこの県にとつては、県税の総収入が八百億円しかございませんので、確かにこれは膨大な数字になるわけですね。大臣、お待ちしておりました。

○国務大臣(麻生太郎君) お待たせしました。

○犬塚直史君 とんでもないです。

確かに、これだけの金が定期性預金として郵便局のネットワークを通じて集まつておるんです。これ、長崎県の有権者百二十万人だとしますと、一人当たり約二百万円というこの大変な金が集まつているんです。

これ、どういう金かというと、ほとんどが地域のおじいちゃん、おばあちゃん、たんすに入れておく代わりに歩いて行ける郵便局に行く、そこに預けておく、何となく安心。いつも郵便局員の人に来てくれる、顔も知っているし、何か安心だ。今まで百三十年間続いていたこの郵便のネットワークあります。このブランドに対して安心感を持って預け入れた金だと思ふんです。これが全国都道府県の津々浦々からこの郵便局のネットワークで信頼感に基づいて集まつてきた金の総額なんです。

もう一回言います。長崎県の県税の総収入が八百億しかないんです。それに対して、この定期性預金、二兆四千億あるんです。とんでもない金なんです。これがどうして集まつたかという、特定郵便局やあるいは郵便局員の人たち、代々そこに住んでいる人、かなりおられるんですよ。そういう人たちが持っている安心感。地域のこつとく分かつては、郵便局の人に聞くと大体様子分かりますから。いや、あの角のおやじは、あれ、いろいろ口悪いけどいいやつだとか、二代目は一回都市に行つたけど帰つてきて今まじめに働いている。そういう郵便局のネットワークというのはやっぱりコンビニが三万軒あるという話とはちよつと違うんじゃないか、そういうふう

うわけですね。

そこで、私はお尋ねをしたいんですが、公社の投信、投信をやる際、公募をされるとおっしゃっているんですが、公社としてこれを選択するの基準と、今度、民間会社になるというお話あるんですけど、民間会社としてこの投信の商品の選択をするという基準と、どういうふう

にこの基準は違うようになるんでしょうか。

○参考人(斎尾親徳君) 郵便局での投資信託の商品ラインナップにつきましては、郵便局のお客様が主として投資経験の少ない個人と考えられること、また郵便局には安全、確実というイメージが定着していること、さらには郵便局職員のリスクの説明等への対応可能性など、こういったことを十分考慮いたしまして、リスクが相対的に低く、そのリスクをお客様が十分認識できる分かりやすい商品を中心としたラインナップをする予定でございます。

具体的には、当初は、投資経験の少ないお客様に對しまして分散投資等の投資の基本を説明しながら販売できる商品といたしまして、株式、債券等の複数の資産に分散投資をしてリスクの低減を図った商品、あるいは市況感がつかみやすく市場を代表する指数に連動するインデックス型の商品を中心としたラインナップを考えているところでございます。

そこで、民営化後の投資信託の商品選択基準についてでありますけれども、民営化後の投資信託の商品選択基準につきましては、郵便局のお客様にふさわしい商品を選定していくという基本的な考え方は変わらないものと考えておりまして、相対的にリスク許容度が低い商品を選択していくことになるのではないかと考えております。

○犬塚直史君 今のお話聞きますと、安全で確実で効率的という、その投資の考え方だと思ふんです。

さっきのこの表にまた戻りますけど、県内で二兆四千億という金を集めるほどのネットワークがあると。その集まつた金を、これどうして、地域

を本当に活性化して自立させるために、そのための投資理念に基づいた投資ができないのかな。どうして、安全、確実、効率というところという事態になるかというと、東証の一部上場の会社あるいは非常に安定したブルーチップの会社に金が流れるということになるわけですね。

この件についてこの資料の三枚目を見ていただきたいんですけど、これは各都道府県に本社を置いている上場企業の会社数でございます。上場企業といってもいろいろ種類があって、東証の一部、二部、マザーズ、大阪証券、ヘラクレス、名古屋、地方単独、ジャスダックと、いろいろなあるんですが、全部で三千七百あるの上場企業の数、そのうちの東京、名古屋、大阪、福岡の四都市だけで何と二千五百八十六、全体の約七〇％はこういうところに集中をしているわけなんです。

先ほどの話に戻ると、地方の津々浦々に住んでいるおじいちゃん、おばあちゃんたちが二百万とか五百万とかいう金を郵便局に持つてくる、その金を通じてこの地域が豊かに住みやすく老後が安心になるという方向ではなくて、むしろ、またまた大都市、大企業、グローバル企業の直接金融の資金に資するという、こういう投資の理念というものはいかがなものかと思うんですが、いかがでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) 私の担当かどうかちょっと問題なところですけども。

大塚先生、今の現行法でいきましたらもったいないですよ。今の現行法でいきましたら、そこで集めた預貯金はほとんど財投等々を使って回るわけですから、財投の金が地方に政策金融を使って出ていくこと以外は特殊法人等々に回りますんで、今のいわゆる公社においてもそれは同じことですから、少なくとも、民営化された段階においてその経営者がその金をどう使うようにするかは、またこれはその経営者の考えられるところだとは思いますが、少なくとも地方に、地方の銀行にいろいろな形で間接金融、銀行に

金をということはある得ると思えますが、少なくとも今の状況の中においては、少なくとも全部政府が吸い上げて政府の方で一方的に支給するだけの状況ですから、そういった意味においては、今の状況の法律を、公社法を変えない限りはそここのところはなかなか難しいというのが現状なんです。したがって、地方で集めた金を地方にどうやって回すかというのは、これは新たに、今度で上る制度設計の中で真剣に論議をされるべきものなんだと思っております。

基本的には、お断りしておきますが、地方に金を回すというのは正しいんですよ。決して間違っているとは思いません。一番堅いところなんだと思いますし、地方の小口の商工ローン等々、融資の審査能力が付けばそれは十分に考えられるし、調査能力は、人様の冷蔵庫の中に何が入っているかぐらいは知っている人が一杯いますから。だから、親子三代ずっとやっていくという人は地方に行かれば行かれるほどいらっしやいますんで、そういう方々の調査能力はそこらの、三年に一回、五年に一遍替わる銀行員とは全く調査能力のけたが違ふと思えます。審査能力は、今までやったことのない話ですから、そういった話は、審査をできる人を採用されるなりなんなりやり方はいろいろあると私もそう思いますが、今の現行法でいきましたと、地方の使えるということはこの法律ではできないことになって、直接にはできないことになっていくという点だけは御記憶をいただきたいと存じます。

○大塚直史君 大臣、だからこそ先ほど来二十年先ということをお願いしておるんですね。このネットワーク、どういふふうを活用するかということは正に国の根幹にかかわる話だと思えます。そうした中で、人の家の冷蔵庫の中身まで分かっていく調査能力って今おっしゃいましたけど、そのことについてちょっと申し上げたけど、金、信組でさえもこの地方においては審査をして金を貸し出すということをやっているのは中小企業に対してなんです。中小企業の規定

といえますか考え方を聞くとやっぱり、従業員数が三百人、そして資本金が三億円というのを中小企業と、それ以下の小規模企業、いわゆる町の商店街の人たち、あるいは言わば露店で魚を取ってきて売っているような人たち。

この間も対馬、壱岐で会ったんですけども、いいアイデアを持っている人はいらっしゃるんですよ。や、これからは都市に直販をする時代だからこういう形で自分としてはぼちぼち始めていると、今まで一日三万円しか売れなかったのが直販をやるようになって七万円売れるようになったという、私はおじいさんにも会ったことあるんですね。こういうところには信金、信組、全く目は行き届いていない。

どんなに審査能力があるといっても、それは金融機関の審査能力というのはやはり中小企業までなんです。そこから下の小規模企業というところに対しては、金融難民というお話がありますけれども、どうしてもそこには目が行き届いていないというのが私は偽らざる実態だと思うんですが、いかがでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) これはお聞きになる相手を金融大臣を選ばれるべきで、総務大臣を選ばれておられるのは、民主党の方でもう少しこの種の質問は、おまえ、するべき相手が違うと言っておいていただいた方がいいと思えます。私が、担当じゃない、所轄外の話を答えるのはいかがなものかと思えますが、今の言われたのはおっしゃるとおりになっておると思えます。

もう金融庁をお帰しになったと思うんですが、金融庁である程度貸す基準を決めておられますから、その基準外になりますとなかなか貸せないと。しかも、自己資本比率が何とかなんとかと、いろいろなのがこのところずっと激しい時代がありましたので、少なくとも地方の信金、信組に至るまで、なかなか今言ったようなところの少額の金融もなかなか難しいというのが今までの状態であつたことは確かです。

したがって、その金が回るように、地方に

回るようにするべき、全く賛成だと思います。商店街等々、二、三百万の金の話で資金繰りが付く話一杯ありますんで、そういったところに貸せるような制度というのは制度設計の中で、今後民営化を仮にされるのであれば、その民営化の中でいろいろ考えられるのは一つの方法だと私もそう思います。

○大塚直史君 担当が違ふと、この話は金融庁だと。これはプリーフィングのときにもいろいろ言ったんですけど、結局だれに聞いても地方の将来像というのは考えていないんですね。一体だれに聞いたら、そうしたら生田総裁は、今五年ぐらいのスパンで何とかこの事業を成功させて何とかこれを回していこうという意欲は感じられるんですけども、その先の、二十年先の、あるいは国家の健全な地方財政をいかにして確保するのか、そういう政治的な意思というのが、戦略というのが全く感じられないんですよ。

私は、総務大臣という仕事は、やっぱり地方の味方として、政治家として各閣僚の皆さんを引っ張っていく、あるいは官僚の人たちを使って日本のあるべき姿を堂々と提示するのが仕事だと思うんですけども、いかがですか。

○国務大臣(麻生太郎君) 地方金融の話と地方行政の話と一緒にされるから話が込み入るんでして、地方行政の話をお聞きになるんでしたら地方行政の話として聞いていただかないと、今のお話は何となく、地方に金が回らない、地方金融の話だと思いますので、金融庁の仕事、私の仕事ではないと申し上げたんで、そこところは地方行政の話だということですと、基本的には明治、先ほど明治四年の前島密の話をされましたけれども、同じときにやりましたのが廃藩置県ということになっております。

この廃藩置県をやりましたこの方、日本という国は中央集権というものをやってきて、それが平成十二年に地方分権一括法という法律ができて、日本という国は基本的には地方分権の方向でいくんだと、地域主権なんだという方向にかじを

切ったわけですね。それが今から四年前の話。しかしそのときに、それを実際に実行せしめるためにはある程度財政の裏付けが要る、その財政の部分の裏付けはしていなかったわけですから、それが昨年から始まりまして四兆円の地方への税源移譲という話につながっております。

したがって、税源移譲をされるかどうかということになるかと、もう御存じのように、三兆円、昨年と一昨年足しまして四兆円の税源移譲、仮に三年間でやったときに、その税源移譲に見合う分だけの人口があればいいけど、杣、対馬始め、そういったところでは人口の絶対量が足りない、法人の絶対量が不足をしておりますから、間違いなく従来だったら補助金で十億来たものが、地方税になったら六億しか来ません、五億しか来ませんということは十分に考えられます。

したがって、その差額を何らかの形で埋めないと、少なくとも補助金の返上を申し出なければ、それを埋めるためのいわゆる地方税が来なかった場合は、その差額を埋めるのは交付税ということになります。それで、今、基本的には交付税で、十八年度までは交付税総額を確保してということが書き込まれたということが、短期的に見ればそれが答えです。ただ、中期的に見た場合は、町村合併が、この杣、対馬全部一緒にありますけれども、そういった意味で合併されたとしてもなお地方格差というのは、地域間格差は必ず付きます、地理的条件が全く違いますので。

そういった意味においては、その地理的条件の差を埋める部分は何であるかというのであれば、それは中期的には地方税の比率を考え直さなければならぬと思っております。地方税というのは、すなわち地方で取ります、例えば国税五税でいえばたばこか法人税とか消費税とかいろいろありますが、その比率が今三三・三％、二九・三％、いろいろありますが、そういったものの比率を、少なくとも地方の比率を高めて、少なくとも五対五ぐらいにする。若しくは地方税、国税の全体の比率を見て一対一にする。若しくは、そのほかにも考

えられるとするならば、いわゆる、今出ております話の中で、国税と地方税というものの比率というものを、国が一括して地方にやるのを地方で集めて自分たちでやる。いわゆる地方で課税権限を与えられることになりまして、それでやる。

それはいろいろ方法はあるんだと思いますが、少なくとも法定率と言われる税金の比率を地方に厚くということを考えていくということによって地方はより独立する、主権を持ち得るというようにものを財政的にバックアップをするためには、その種の中長期的な話をせねばならぬ。これは今回の一連の交渉の中で何回となく私どもとして申し上げておりますし、大まか地方分権、地域主権という方向へ行くんであれば、それを支える、若しくはバックアップする税というものの比重、財政の比重は極めて大きいと思っておりますので、私どもとしてはそういった流れで中期的には、平成十九年度以降、この種の法定率の変更等は考えていかねばならぬところだと思っております。

○犬塚直史君 地方分権、地域主権ということについて財政の面から、税制の面から考えていくということは当然必要だと思っておりますけれども、私は、一番大事なことはやっぱり人間ではないかと思っております。地方に人間、この人たちがいかんしてやる気を出して、そして生涯教育と併せて地域を元気にしていくという、そのような地方の形を一体どういうふうにしていくのか、そういうことに尽きるところではないかと私は信じているんですけれども。

そうした中で、次の質問に移らせていただきますが、販売の、信託の販売の、窓口販売の最前線に配置される人たちは、もちろんいろいろな資格を取って、今でも郵便局の人、ファイナンシャルプランナー等の資格を取ったりしているんですけど、こういう資格を取得をした職員の給与体系、待遇については今どのような考えをお持ちでしょうか。

○参考人(斎尾親徳君) お客様の資産運用等に関するニーズに的確におこたえしていくためには、

コンサルティング能力を備えた職員の育成が不可欠であると考えておまして、貯金業務に従事する職員のインセンティブを高めるため、今、先ほどお話のありましたファイナンシャルプランナーや社会保険労務士などの資格を持ち、そしてお客様サービスに活用している職員に対しては現在、手当、具体的には顧客満足度向上手当と言っておりますけれども、この手当を支給しているところでございます。

今後予定しておりますこの投資信託の販売に当たりましては、証券外務員資格の取得が必要になりますので、資格取得者に対しては何かの給与上の処遇をしたいという方向で現在検討をしているところでございます。

○犬塚直史君 これは私も資料を事前にいただいておまして、公社の給与規程の中身を見させていただいたんですが、これはあくまでもやはり民間準拠、百名以上の民間の会社を人事院勧告の中で参考にして、それに基づいて算出した数字そのままを使っておられるんですね。私はそこそこが一つ大きな課題になると思っております。お手元の資料の今度三枚目を見てもいいんですが、この百名以上、参考にする民間準拠ということなんですけど、これ全員の従業者規模別の働いている人の数なんです。これはつとらんとするとすぐ分かんと思うんですが、四人以下、本当に小さいところで働いている人が八百万、九人以下が七百八十万、十九名以下が九百万。これ民間準拠に当てはまらない九十九名以下の従業者が実に全国の七四％を占めている。こういうところをすべて除外をして、またまたさっきの話ですが、大都市、大企業、大組織に働く百名以上の人たちの参考としたこの給与の俸給表に基づいて、こうした資格を取った人については、あるいはこういう資格を取った将来的には自分はこの道で食っていくんだと、仮に公社を首になっても自分はファイナンシャルプランナーとして、あるいは窓口販売員としてどこに行っても自分の能力でやっていけるんだという人

に対するこれはインセンティブには全くなり得ないと思うんですけど、その辺はいかがでしょうか。

○参考人(斎尾親徳君) 現在の俸給制度の中では一定の限界があると思っておりますけれども、私どももいたしましては今先生がおっしゃられました問題意識は十分持っております、今後、そういうふうな形で何らかの資格を取られた方とか、あるいは郵便局で一生懸命取り組んでおられる方々が報われるような給与体系といえますか、そういうものをどうしていくかということで、現在、公社の中でもいろいろ研究をしているところでございます。

○犬塚直史君 先ほど来、私は時代の潮目が変わったということを申し上げております。この給与体系の人の勤に基づくやり方というのは、今までは確かによかったかもしれないんです。新規学卒の一括採用で、みんなが同じ四月一日なら一日に大きな会社に入って、会社の中でぐるぐるぐるぐる回っているようなトレーニングを受ける。その中で横の連帯もある。そして、大所高所から物を見るような、そういう人間がどんどん育ってきたんだと。そして、セブイレブンと言われるような愛社精神とか、組織を非常に大切にしている人たちが戦後の日本を本当に築き上げてきたんだらうと私は思っております。

しかし、時代の潮目は変わっているんですよ。これからは、例えばこの、こういう投信をやるという地域の意欲のある若い人たちが、資格を取って、そしてその上で、資格取るだけじゃないんですよ。地域に長年住んでいますから、地域のことよく分かっているんですよ。そういう人たちが自分の能力を高めることによって、それがひいては地域の活性化につながる、そういうことを正にこのダイレクトにつながるような給与体系といえますかね、そういう人間を輩出するような仕組みを作っていくか、いかぬのじゃないかと思うんですが、生田総裁、いかがですか。

○参考人(生田正治君) 就職といいますが、人が

どこかに就職するという考え方が大きく概念が変わってきているというのはおっしゃるとおりだと思いますので、それを潮目が変わっているという表現をされるのであれば、私も同感であります。

公社の場合は、やはり官庁であつたし、今も官です。公務員としての今までの体系に準拠したものののちとつていっているのは、これは今、今現在ではやむを得ないところであると思っております。

だけど、だんだん、新しい採用をする場合においても、あるいは中途採用をする場合においても、一般の会社も同じですけども、その会社に就職するといふよりも、職に就職する時代になってきているんですよ。それが潮目が変わってきていることになるわけで、したがって会社にどこかに入つて一生いるということじゃなくて、どここの会社に入つて、そこでどういう職種を、の就いてその技能を磨いて、それを認めてもらつて、それに対して報酬を得、より高いところがあれば移っていくと、こういう時代になってきているんです。だから、それが全面的にいいとは申しませんが、それは時代の流れはそういうことであるということ認識しながら変えていくとまず思っております。

公社の段階で何やっていると。これは組合と常に相談で理解を得ながらやっておりますが、組合も非常にその辺はよく理解して、そうだなというふうなムードが出てきております。その一つの表れとして、成果主義をいんな法律等で許される範囲、ほぼ目一杯成果主義を入れることによって、やはり職で秀でている者は、その人、それに報いていくというふうなことをやっております。採用におきましても新卒ばかりじゃないんですよ。中途採用の人が多分、ちよつと数字間違っているかも知れませんが、二、三割はもう新卒じゃない人を、その人の持っている職、才を見て採用すると、こういうふうな実態に入っております。大きく変わっております。

だけど、先生が多分イメージしていらっしゃる

ようにどさつと変えるというのは、これは現段階では難しいんですが、徐々に組合との協議を経ながら変えていって、公社一期待がもし終わったときに、どういう組織形態になるのかはこれは政治がお決めにありますが、そういったときも利用しながら、更に時代に合った形にしていこうということになると思います。

ただし、どのような形態になつても、どのような形態になつても、これは民間会社と同じですが、やはり会社の経営としては、そのそうして入ってきた人たちにできるだけ能力開発と、あるいは最近の言葉でESと言いますが、働いている人たちが満足度を持つような施策をすることによって、会社ないしは私どもの場合は公社に対する忠誠心を持つてもらふように刺激していくということが大変重要であると考えています。

○犬塚直史君 総裁、私は、単なるその能力給制度を設けるべきだというお話を今日したいんではなくて、私が申し上げたいのは、この郵便局のネットワークというものはあくまでも地域というものに非常に密着しておると。百三十年の伝統の中でこの地域に密着をした一つの形というのがここでひよつとしたらできるんじゃないかという私は大きな希望を持っているわけなんです。

おっしゃるように、今までは就職は組織にしました。その結果として、セブンイレブン、会社で寝起きするぐらい一生懸命働いて、結果として家庭のことも地域のこともまあ半ば忘れてしまふ、そういう言わば企業戦士の人たちが非常に活躍をされてきた。これから、それが、じゃ欧米型の職業に就職をするという観念ではなくて、この郵便局のネットワークの場合は、地域の持つて、全国で三百六十兆円の金を集めることができる。この大きな潜在力を生かすのは地域で働くこの人間ではないか。その地域を發展させていくという能力をどうやって引き出してあげるかということ非常に大切だと私は思っております。

そこで、一つの今日は例をお話をしたいと思うんですけども、これは実は最近、九月の十六日

の雑誌の、イギリスのエコノミストという雑誌がエコノミストアワードというのを毎年出しているんですけども、これは日本では内山田竹志さん、トヨタのあのハイブリッドカーを作った方がこれ受賞されてますね。北欧では、例のリナックスを開発したライナス・トーバルスという学生がこれを受賞した。実はアジアでこれを受賞をいたしましたのは、ムハマド・ユナスという方でございます。この方が何をやったかといいますと、マイクロレジットという地域活性化の仕組みをこの人が発明をしたわけなんです。

これ、どういうやり方をしたかといいますと、正に毎週、その担当者が地域を回るわけなんです。どんな金融機関もやっていないんです。また金融庁って言わないでください。どんな金融機関もやっていないような日常活動をやつてグラミン銀行というのを立ち上げました。これが、借り手三百二十万人、総融資額が四十二億ドル、これ日本円にして、まあ約四千二百億円、返済率九八%。これバングラデシュの話ですから、とんでもない金額の、GDPに比べますとんでもない革命のような地域の活性化をこのグラミン銀行はやってわけです。これは、クリントン大統領を始めいろんなところでこれが参考になるということ、いろいろなその取組、応用編をアメリカでも作つたりしたわけです。

私はこれやれと言っているんじゃないんです。いろんな国にはいろいろなやり方があります。伝統もある、人の考え方もある。たまたまバングラデシュではこういう話になった。アメリカではリパスモーゲージ、あるいは地域ファンドの創出というふうなこともやっております。あるいはコミュニティバンクみたいなものを作つて、地域の活性化しようとしている。

もう一度お尋ねします。郵政公社として、まあ窓販をやろうとしているこの五年先までいいとして、その先一体どういふビジョンを持って地域の活性化をしていくとおつもりでしょうか。

○参考人(生田正治君) 御質問の御趣旨とお気持

ちと非常によく分かるし、極めて重要な、国家として大変重要な課題ではあると思っております。公社一期の私、今総裁という立場からしますと、はるか二十年先まで見通してこういうビジョンでいくというふうな申し上げるのは、これは大変僥倖といひますか、私の今いる立場からははるかに超えた問題になつてしまふと思います。

だけど、まあ感想的に申し上げれば、感想的に申し上げれば、第一期終わった後が民営化する、あるいは分社化する、いろんな形あり得るんですよ。が、いざにしましても、私がずっとこの今日まで見てきている肌感覚からいまして、新しく出てくるであろう会社というものはやはり今の公社理念と同じように地域との共生、それから地域に対する貢献というのを、これはCSR、会社としての社会に対する責任の一環としてきちんとしていくような組織であるべきであるといふふうに固く思います。したがって、もし民営化するとしても、金融も含めてユニバーサルサービスに準じた機能を必ず持つようというところも強く申し上げているわけでありまして、郵便局ネットワークもきちんと公的に基準を設けて維持しまして、地域に密着したサービスができるような体制を整えておくようにということを強く願っていると、こういう考え方でおります。

○犬塚直史君 私が余りにも公社と地域、地域について言うものですから、公社、公社はどうして地域の活性化やんなきゃいけないんだっていう疑問もあるかもしれないんですけど、私、郵便局ネットワークというものが言わば真ん中にあつて、で、三つのセクターと有機的に連携を取つて、人じゃないかと思うんです。一つは市場、もう一つは住んでいる地域、もう一つが行政ではないかと。今回のこの答申の窓販については、市場の部分と連携をしていかにして公社の運営健全化を図るか。しかし、その先、それでは地域の活性化はどうなのか、そしてその上で行政との連携はどうなのか。そういうところまでしっかりと目を向けて将来の公社のビジョンというものを是非作ってい

日本での数年間起きておるといふ状態は、これ

います。

いずれにいたしましても、そういった状態をどういう具合にやっていくかというのはこれは大事などころだと思いますが、しかし経済構造は間違いないくそいった状況にあって、強く構造が変わりつつある。特に、製造業においては非常にその内容が強いものにならなっているという状態ではありますので、その他の業界においてもいろんな形で、少し遅れているとは思いますが、いづれ、日本という国は対応能力が極めて高い国だと思っておりますので、そういったものができるように、規制とかまた法律とかいうものがそれを邪魔しているのであればそれは外して、むしろ、より自由にとにかくできることによつてその体制を一日も早く立て直さるべく、私もどとして考えねばならぬものだと思っております。

○犬塚直史君 委員長、一言だけ。

○犬塚直史君 委員長、一言だけ。

○犬塚直史君 ありがとうございます。

おっしゃる通りに、インフレと大増税を国民は非常に……

○委員長(木村仁君) 結論をお急ぎください。

○犬塚直史君 はい。

恐れているんだと思います。いずれにいたしましても、旅館の建て増しみたいにはなくて、しっかりとビジョンを持って、戦略を持って、窓販と郵政をこう別々にするような話ではなくて、戦略を持ってやっていただきたいと思っています。

これで終わります。

○弘友和夫君 公明党の弘友和夫でございます。

時間が短いので端的にお尋ねしたいと思うんですが、先ほど来から出ておりますけれども、公社が投資信託の販売をすることによつて、公社は手数料が入る、国民は健全な財産の形成ができる等と、こう御答弁があつていたようにございませうけれども、この販売することによつて公社、それから国民、それから国にとつてのメリット、デメリットを端的に挙げていただきたい。

それからもう一つ、小泉内閣の構造改革方針というのは、民でできることは民にという大方針、いつも言われておりますけれども。しかしながら、株式市場とこの民そのものである分野に対して、官が今こうして関与していくということに対しては少し問題があるのではないかなというふうな思っておりますけれども、それに対するお答え。それから、さきの、この法案はさきの通常国会で大体出される予定であつたと、こう聞いておるんですが、懸念が、民業圧迫という懸念があつてこの国会になつたというように聞いておりますけれども、じゃ、民業圧迫の懸念がなくなつたのかどうかということをもとめてお答えいただきたいと思ひます。

○国務大臣(麻生太郎君) 三番目はちよつと金融庁に聞いてください。

一番目の話ですけれども、メリット、デメリットの話ですけれども、メリットにつきましては、少なくとも利用者にとりましては金融商品の幅が広がる大きなところだと思つておりますし、また、郵政公社にとりましては貯金の絶対量が漸減、少しづつ減つていく傾向の中にあつて、少なくとも金利という変動するものではなくて、手数料という収入の堅いものが一つ新しく増えるというのは公社にとりまして悪いことではないと思ひます。

もちろん、政府にとりましても市場がこれによつて、どれだけの金が市場に投入されるかは別にして、そういった貯金から投資へという方向に金が回つていくことによつて市場が活性化するというのであれば非常に大きなメリットがあるんだと思つております。

デメリットは何かと言われれば、これは基本的に先ほど何回か荒井先生やら犬塚先生からの御質問にもあつておりましたように、やっぱりリスクはあるんですよという話は非常にこれは、郵便局という以外何も、郵便局で売っているものはみんな元本保証というわけじゃないんですよというところを、やっぱりこれは預貯金、預金じゃない、郵便の場合、貯金と異なつて基本的には金融リスクのあるものなんですよというところがある程度知つておかないと、あら話が違ふじゃないのということになると、話は込み入るかなと思つております。

それから、官と民の話ですけれども、これは明らかに民の部分の最たるものがマーケット、いや市場ということにならうと思ひますので、そこに民の最たる市場に官とか公社の部分が入つてくると感じる感じがしますんで、そここの御懸念なんだと思ひますが、官が入つてくるといふことになりまして、まあ少なくとも市場は活性化することにもなります。なるんで、そういったところがまず一番大きなメリットなんだとは思ひますが、民間金融機関というものにある程度及ぼす影響もある程度考えにやいかぬということとは、多分御提案の一番の問題なんだと思ひますが、したがういまして、これ勝手にほんとに入つていくんじやなくて、公募を義務付けるとか、手数料の決定についてはたしか民間に配慮するとか、差別的取扱いは駄目よとか、受益証券の保護預かりなどの制限なんていうものを付けておられるんだと思ひますんで、少なくともそういったことをやりますと、投資信託という一定のパイを食うんじやなくて、投資信託という領域を更に広げるという方向に行くということ、民間に対する圧力ということにはならず、むしろ民間の証券市場における活性化に資するということに考えるべきなのではないかと思つております。

○政府参考人(中江公人君) 先生御質問の三番目の点でございますけれども、本法案におきましては、まず投資窓販につきましても、投資家保護を図る必要から、この郵政公社を証券取引法上の登録金融機関と位置付けまして、証券取引法を民間金融機関と同じく適用するということになつております。

また、民間とのイコールフットイングを図るといふ観点から、この証券投資信託につきましても、先ほど、大臣の方から今御説明ございましたように、公募により選定をしないと、あるいはその基準を公表すると、それから民間の手数料水準への配慮を行うといったような措置が講じられておまして、民間企業との公正な競争条件の確保に配慮をされたものになつていふふうな考へております。

○弘友和夫君 先ほど、販売規模については五年程度で一兆円規模と、それから年間百億円の手数料が入ると、四年目に単年度黒字にすると、最初は五百五十局でスタートをすると、こういうお話をしたけれども、一兆円規模というのは、その五百五十局の、千三百局のことなんですかね。どうですか。

○参考人(生田正治君) 一兆円というのは五年後をターゲットにしておりまして、五年目ぐらいにその辺まで拡大できるであらうと、千三百局のペースでの数字でございます。

○弘友和夫君 それで、手数料、年間百億円の収入というのは非常に大きいんですけども、第九条で「その他の料金を勘案しなければならぬ」と。これは民業圧迫の部分でこういうのが入つたと思ひますよ。その他の料金を勘案するということはどういうことなのか。そしてまた、これは民営化になりますよね、そういうときにこういう項目というのは、民営化スタートしたときにこういう項目が入ってくることはないんじやないかなと、民営化に入つてくることはないんじやないかなと、民営化に入つてくることを制約するということはおかしいんじやないかと思ひますけれども、それについて伺ひたい。

○政府参考人(清水英雄君) 先生御指摘にありました法律案の九条のところで、手数料の民間配意規定を作つてございます。これは、単純に申し上げると、証券会社とか銀行等が既にやっている業務で、やっている手数料と著しく異なる、高いか低いかございます。仮に低くなつたりしますと、公社の手数料が低いからそつちへとなだれ込むようなこともあらうかと。そういうような心配等から、また、そうすると、じゃ証券会社とか銀行

の手数料下げなきやいぬかとか、そういうようなところがございましたので規定をさせていただいております。

ただし、具体的な結果の方になりますと、高く設定した場合は来ませんし、また低くするということになりますとの規定の問題がございますので、当然、公社が手数料を定めるに当たっては民間に比べて著しく異なる水準にはならないと思います。

民営化のときの話になりますと、これはまだその時点で、仮に民営化の法案が出てきましたときには、この規定の扱いについては別途その時点で御判断いただくことになろうかと思えます。

○弘友和夫君 今、銀行、証券会社はこういう規定はないんでしょう。それで、民営化したときにそれを考えるということは考えられるんですかということを私はお聞きしているんです。

○政府参考人(清水英雄君) 民営化の時点の議論につきましては、その時点において、今回この法律がありました場合どう扱うか、その時点で新たに御判断いただく形になろうかと思えます。今現在、民間にはございません。公社には、公社として今度参入する場合に今の時点での制限ということとこの規定が入っているところでございます。

○弘友和夫君 民営化のときは民営化の時点です。だけれども、民営化というのはもうすぐ目の前にこの基本方針でなっているわけですから、そのときはそのときで考えますよということとは少しちよつと納得できないんですが。

それと、もう一つは、じゃこの業務というのを、準備室の方も来られていると思いますけれども、民営化の基本方針、二〇〇七年四月から分割、四つの会社に分割しますよと。そのときの会社がこの業務を受け持つのか。これは登録金融機関となる必要があるわけですね。そのときに、常識的に考えというか、郵便貯金会社が登録金融機関になって窓口ネットワーク会社がこれを仲介業としてやるという、まあ我々そういうふうにししか考えられないんだけど、じゃ、どの会社がこ

の業務を引き継ぐに、先ほど五年先までのこのあれが出ておったわけですからね、その途中で民営化もあるわけでしょう。だから、準備室、こういうふうにあれしているんですか。

○政府参考人(中城吉郎君) お答え申し上げます。

基本方針におきましては、二〇〇七年四月に日本郵政公社の持つ四つの機能をそれぞれ株式会社等独立して、独立させまして、窓口ネットワーク会社、郵便事業会社、郵便貯金会社、郵便保険会社とするということとされておまして、現在、これに忠実に制度設計を行っているところでございます。

分社化に当たり、各事業会社に引き継がれます事業等につきましては現状を見極めながら慎重に検討を重ねているところでございまして、四つの事業会社のうち、どの会社において投資信託の販売業務を行うかという御質問でございすけれども、これは基本方針にありまます郵政公社の四機能が有する潜在力を十分に発揮させ、市場における経営の自由度の拡大を通じて良質で多様なサービスが安い料金で提供可能となり、国民の利便性を最大限に向上させると、こういう趣旨を踏まえて制度設計を考えているところでございます。

○国務大臣(麻生太郎君) 長々と言っただけども、まだ決まっていないうことですよ。

○弘友和夫君 だから、いや、それは決まっていないうことですよ。だけれども、五年先まで、一応一兆円規模になりますよ、毎年一億円じゃない、百億円の手数料を見込んでおりますよと、その途中で民営化しますよと。だけれども、そこら辺までは、そのどこがこれを引き受けるのかというのをやっばりある程度考えておかないと、そのやり方だつて、じゃ先ほど千三百ぐらいに広がりますと、こう言われましたよね、千三百というのは窓口ネットワークじゃないですか。じゃ、その窓口ネットワークでそういうこれは扱うのかと、そうなたら窓口ネットワークということになるじゃないですか。どうですか。

○参事人(生田正治君) 大臣おっしゃったように実は何も決まっていないうことだけれども、その実務をやっている我々公社としましては、現在は金融事業総本部の郵便貯金の部門が担当しております。シミュレーションも少なくとも再来年の三月までは、再来年じゃないか、一期四年の間はその組織で担当するという前提でやっておりますし、その先は別にどの部門に割るというふうな考えじゃなくて、多少大まかかも分かりませんが、今の組織のままの一応数字をはじいているというところでありま。

ただ、自然に考えると、将来は組織が大きく変わると思えば、窓口会社がそれを担当するというのが筋じゃないかなというふうな今個人的には考えておりますけれども、すべて制度設計次第と。それを今のところどっちに移すかということによってシミュレーションの結果が数字的に変わるということは、アバウトで言えば、ないというふうに御理解をいただいていると思えます。

○弘友和夫君 準備室ですね、要するに、四つに分け、そこで採算が取れないものを最初から作つたて駄目なわけですから、どういう仕事をするかというのを今準備室でやっているわけでしょう。この大きな一つの、何というか、経営の大きな柱になると思うんですよ。それを全く考えないで事業を先にやっていると、それは、そんなことはあり得ぬ。

準備室、じゃ何の準備をしておるんですかね。そこら辺をきちつと見ながら、じゃこの事業については窓口ネットワークでやりましょう、そうしないとい切り分けだつてできないんじゃないですか。

○政府参考人(中城吉郎君) ただいま制度設計をしているところでございます。

民営化後の窓口ネットワーク会社の業務というのは、受託による、三事業からの受託による事業のほか、民間金融機関からの業務委託のほか、公共的事业とか福祉のサービスとか、そういった地域と密着した幅広い事業分野への進出ということ

とも可能とするというふうな基本方針でされておりますので、そういうことも踏まえて今制度設計しているところでございます。

○弘友和夫君 これ以上やっても、まだあるでしょうけれどもね。ただ、窓口ネットワークで登録金融機関になれるのかなという私は懸念があるんですけれども、まあそれはまた後ほどやりたいと思います。

購入者の保護、先ほどからデメリットはリスクがあると。今までは郵便局に行ったら全くりスクはないわけですからね。そういうリスクあるんですよというところが、説明も必要でし、そういう中、投資信託の購入者を保護するために説明によって万全の体制を取らなければならない。銀行については銀行法の施行規則により説明すべき事項等を定めると。総務省では、その、じゃ代わり得るものをどういうものかを考えられているのか、そしてまた金融商品販売法の適用があるのかないのか、証券取引法の規制についてはどのように考えているか、お伺いをしたいと思います。

○大臣政務官(山本保君) お答えいたします。おっしゃいますように、銀行法によりましては預金誤認防止措置という規定があるものでありまして、その説明を書面によって、例えばこれは預金とは違ふと、元本保証がないであるとか、又はその銀行ではなくて契約主体は会社であるというようなことを、又は、もう一つ大きなこととしては、特定の窓口で、つまりほかのものと一緒に売ってはいけないと、こういう規定がございます。

そこで、この今回の郵便局に關しまして、その同様の規定を郵便貯金法の施行規則に新たに設けるつもりでございます。それから、最後におっしゃいました金融商品販売法にも同じような規定がございますし、また証券取引法では、先ほどもお話も出ましたけれども、いわゆる外務員の資格登録という制度もございます。これもそのまま今回の郵便局に關しても当てはめるつもりでございます。

以上です。

○弘友和夫君 それから、募集を今からどんな募集というか、やっていく際に、今まで経験した、例えば銀行でちょっと普通預金が多まると、何と、定期にしませんかとかなんとかいうことがありますが。それも今から禁じられるみたいなことも聞いていますけれども。

今までは、郵便貯金それから簡保、いろいろこの外交をやっていましたよね。そのやっている人が今回のこのやつを、あの人はお金、郵便貯金にたくさん貯金しているから外交するという、そういう利用というのはもうできなくなってしまうので、すけれども、そこら辺はどうですか、個人情報保護の関連においては。

○政府参考人(清水英雄君) 先生御指摘のように、公社におきましてその個人情報保護というものは大変重視しているところでございますもので、今、日本郵政公社個人情報保護要領というのを作っております、この中で個人情報の利用を規定しております、例えば一つの事業で得た情報を他の事業で営業等に活動、活用するというようなところは禁止しているというふうに聞いてございます。

ただし、具体的なケースに今回なっておりますと、郵便局に今度来られて、今度は投資窓販をお願いしますといったときに、口座、窓口自身も別になっておりますし、また、そこへ来たときに、例えば一千万で貯金にいられた場合には、端末たたくと、ああ、一千万の限度ですね。例えば、そのほかに郵便局で扱っている商品は、例えば国債もございまして、投資信託もございまして、という誘導は当然あり得るものだろうと思いますし、そのお知らせをするところまでこれは禁ずるものではありませんが、その既存にあるデータに基づいては、これは一定の配慮が必要であろうと思っております。

○弘友和夫君 総裁、これどっちでもいいですけども、窓口に来た人だけに、やりたいという人だけが来たときにやって五兆円規模になります

か。一兆円、五兆円程度という……(発言する者あり) 五兆円程度ね。それはやっぱり郵便貯金もそうだし、簡保でもそうだし、一生懸命外交をやって集めてきているわけでしょう。それを、窓口に来た、私は買いますよという人だけ待っておつたって、そんな五兆円って規模にはならないと思うんですけれども、いかがですか、それは。

○参考人(斎尾親徳君) 現在考えておりますのは、先生御指摘のとおりでありまして、窓口だけでやっておりますその規模には行かないと思っております。したがって、今私どもが考えておりますのは、やはり外務職員の皆さんのこれまでのその能力といったようなものも生かしながら、お客さんのところに出掛けていってお勤めをするといったようなことも考えているところでございます。

ただし、先ほど総務省の方からお話がありましたように、それにつきましては個人情報保護の問題もありますので、そこはきっちりやりながら、そういう営業活動をやっていくかなければいけないというふうにも思っております。

○弘友和夫君 そちら辺が非常に難しいところだと思ふんです。だれが貯金しているか、お金持っているか分からないで、郵便局、外交ができるのかという、どこへ行ったらいいか分からないんじゃないですか、それは。だから、非常にそこら辺は今後とも是非ガイドライン等も作っていただいてきちっとした形にしていきたいなというふうに思います。

時間に協力せよということでございますので、ちょっと早いですけれども、終わりたいと思ひます。

以上です。

○吉川春子君 日本共産党の吉川春子です。

初めに、総裁にお伺いしたいと思うんですけれども、東京中央郵便局や豊島郵便局、新宿、新東京郵便局などで、郵政公社の調べでも、深夜勤の時間帯には休憩室に施設して使用禁止にしています。労働者はたとえ四十五分の休憩時間があつて

も、ベッドもあつて横になれる休憩室が利用、使用できません。施設して労働者に使わせない休憩室について改善措置を取っていただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

○参考人(生田正治君) 問題の、御指摘いただきましたので早速調べまして、施設していた事実は確認しました。ニュー夜勤と、新しい夜勤の制度から深夜勤、深夜の夜勤制度に変えたときに、そういうふうに、四十五分ということで、今おっしゃったように、もういいのかなということで閉めたようなんですが、片方では休憩室と休憩コーナーはいつでも使えるということで、これはきちつと整備をしていただくと、こういうことであります。

しかし、やっぱり夜間の休憩期間中に短い時間でも仮眠を希望する職員もいるだろうというふうにも認識していますし、いけば、それは休息の場を、より良い休息の場を与えるべきですから、早速打ち合わせまして、たしか今週からだと思ひますが、本人といひますか、希望者から申出がありましたら、そこへ、部屋へ行って使ってもらおうと。ただ、安全といひますか、安全ですね、安全上開けっ放しというわけにはいかないので、本人の申出を受けてからやる、開けるという制度に変えたところでございます。

○吉川春子君 東京だけではなくて、各地にそういうものがあるということも予想されますので、是非全国的にも措置を講じていただきたいと思ひますが、いかがですか。

○参考人(生田正治君) 重要な問題点だと思ひますので、全国点検してみようと思ひます。

○吉川春子君 次に、投資信託郵便窓口販売法案について、まず総務大臣にお伺いいたしますが、郵便局の窓口で投資信託を販売することができるといふ今度のその法案なんですけれども、元本割れもあり、大変リスクが大きい場合も出てくると思ひますが、こうした商品の販売を郵便局で行えるという根拠は日本郵政公社法のどこにあるのでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) 根拠は、郵政公社法の

第一条というのを読んでいただくと、郵政公社の目的は、国民経済の安定向上及び国民経済の健全な発展に資する業務を総合的かつ効率的に行うこととされておるといふように、これ第一条で書かれておりますとおりでありますので、基本的には、この法律を定めることによつて、証券市場といえども、これは間違いなく国民経済に、でありますし、いろいろな意味におきまして、この種のものは国民の金融資産の増加をもたらすものということになりますのが本来の目的ですので、そういった意味では、第一条の目的に達しておるんだと思っております。

○吉川春子君 郵政公社が行うことになる投資信託の販売を特別法で今回認めているわけなんですけれども、郵政公社法の、例えば業務の範囲とか、そういうふうに加えて改正するという措置ではなくて、特別法によつた理由というのはなぜなんでしょうか。私は、やっぱりその郵政公社法とあるいは郵便貯金法の目的に、例えば国民生活の安定を図り、その福祉を増進するとか、そういうことに抵触するおそれがあると考えて特別立法として仕組んだのではないかとと思ひますが、そういうことでしょうか。

○政府参考人(清水英雄君) 法案の形につきましては、法制局の方からの御指導を得ながら形を取つたものでございまして、同様の特別の別の形というようないで、確定拠出年金の関係ですとか、あるいは国債の窓販、そのようなやり方と同じ形を取つた結果になっております。

○吉川春子君 やつぱり郵政公社法とか郵便貯金法とか、その福祉を増進というのは公社法にはないんですけれども、そういうことと今度の大変なリスクが伴う場合もある投信の販売ということとがやっぱり両立しないのであらうと私は思っております。

それで、そのリスクの問題ですけれども、こういう元本割れもある金融商品を郵政公社が販売するというのに対して、国民は郵便局に対して安心、安全を求めて利用しているわけですね。郵便

局というのはとても安心感がある、信用できる、危険はない、そういう窓口でリスク商品を販売することが、さつき大臣が言われました国民生活の安定向上にどうして資するというふうに解釈できるのでしょうか。

○国務大臣(麻生太郎君) 大変なリスクという形容詞が付くんですが、これはジャックポンドとかデリバティブとか証券の種類のあれでは違いまして、これは投資信託ということになりますんで、基本的にはその種の確率はゼロではありませんけれども、国債を今売っておりますが、国債も十年満期を途中で売った場合は元本割れになる可能性はゼロではありません。そういった意味では、今既にそういったものも売られておるのも現実でもありますので、今回の投資信託を売るということによって極めて危険性の高い商品を利用者に売るという感覚では全くないと思っております。

○吉川春子君 銀行よりも郵便局を利用する心理なんですけれども、非常にその信用がある、安心がある、万が一にも間違いはないと、私も若干そういうのがあるかなという感じがしていたんですけれども、そういう安心感を持って国民が郵便局の窓口に行つて、大変なリスクが出る場合もあるわけですね、投資信託というのは、株ほどではないにしても、やっぱりそういうおそれのある商品を郵便局の窓口で売ることについては非常にその信用というか、安心性を損なう可能性、危険性があるということを私は指摘しておきたいと思ひます。

それで、郵政公社にお伺いしたいんですけれども、郵便局で投資信託の販売、これは銀行の持ち合いということが改善されるというか、変更されるというところで、五月で、先ほど大臣からのお話もありましたけれども、閣議決定されて、株価の下支え対策ということも検討されてきました。それで、よもや損をさせられることはないだろうと多くの国民は今までは郵便局に対して思っていたんですけれども、その結果、リスクを負わせかね

ないものなんです。そういう株価対策について、株価対策そのものが私は問題だと思ひますが。

そこで伺いたいんですが、郵便局で窓口販売されるその投資信託の規模についてはどのぐらいと想定しているのでしょうか。一年目、二年目、三年目、十年目というような感じで、数字でお答えいただきたいと思ひます。

○参考人(斎尾親徳君) 郵便局におけます投資信託販売の規模でありますけれども、これは見込みでございまして、私どもとしては一年目、初年度はまずこれは残高十億円を想定しております。そして、五年目になりますと、先ほどから申し上げておりますように、百億程度までこれが規模が拡大していくというふうに考えております。十年程度たちますと、おおむねその残高は、二・六兆円程度まで資産の残高は拡大するものと考えております。

○吉川春子君 郵便局での投資信託の窓口販売にはいろいろ問題が多いわけですが、この法案というものは郵政民営化を前提にしたものということで、国民のリスクを負わせるわけではなく、国民生活の安定向上につながらないことは再三御指摘申し上げておりましたが、信用して、勤めに乗ってこれまでは郵便貯金していたお金を投資信託に振り分けて、そして、振り向けて元本割れもするリスク商品を買うことになるわけですね。

元本割れするはずではなかった、こういう利用者、顧客とのトラブルは十分考えられるのではないですか。その点については公社としてはどのようにお考えですか。

○参考人(生田正治君) 投資信託の販売によりまして、個人の皆様方の、あるいは御家庭の健全な財産形成の一翼を担うといえますが、お役に立つ反面、多少のオーナーリスク、自分のリスクも伴うというのは事実だと思ひます。

そこで、非常にやっぱり重要なのが証券取引法の四十三条第一項の適合性の原則というところで、これをフルに尊重して、それに合致するよう

に努めるという大前提の下に、まず商品の選び方もできるだけ本当にローリスクのものを、郵便局にふさわしいようなものを選んでいただくということに加えまして、販売に当たりましてはお客様の投資目的、投資経験、投資知識、財産の状況、こういったものをきちんと把握させていただいて、個々のお客様に正に適合性の原則で、適合したお誘いをする、お勧めをするということに努めたいと思ひます。

お客様が商品の仕組みやリスクから、同時にリターン、利益などについて十分御理解、御納得をされた上で、御自身の納得性、御判断によりまして商品を買っていただくというのがもうまず本当の要諦だということに思っております。自らの、小さいとはいえ、リスクをきちんと認識願うということが重要だと思ひます。

そのために、お客様に十分に御理解いただけるような説明ができるように、これは職員がどう対応するかというのが大変キーになりますので、様々なお客様を想定いたしまして、我々ロールプレイングと言っているんですが、実際上、客と販売員に分かれて実践演技をやるわけですが、そういった実践的な研修の実施も始まっておりますし、内部管理、コンプライアンス体制の整備、こういったことを十分に行いまして販売体制に万全を期したいと、お客様に御迷惑掛からないようにというように考えております。

○吉川春子君 例えば、証券会社に株や投資信託を買いに行くときは、これはリスクがあるなどというところで覚悟して、ある程度、そういうことも予想して行くわけですが、郵便局で買うということになるとまたちよつと違ってくるんじゃないかと思ひます。

大臣、時間がなくなりまして最後の質問になると思ひますけれども、投信の販売をめぐる国民生活センターに多くの苦情が寄せられています。内閣府の資料によれば、毎年五百件から七百件以上の苦情があつて、そのうち購入契約先が銀行と確認できるものは百件に達しています。主な事例

としては、銀行員から元本確保で年二回の旅行代金程度の利息が付くと勧誘された。後で投信と分かり取消しを申し出たが、説明してあるのの解約はできないとか、こういうことがあつて苦情の後を絶たないわけなんです。

だから、郵便局の利用者が銀行以上に誤認してリスクを、商品を買つてしまつた。窓口で販売した職員の勧誘の仕方によっては損害賠償ということも請求されるおそれがあると思ひますが、その点、大臣、いかがお考えですか。

○国務大臣(麻生太郎君) 今の苦情センターの銀行の話、ちよつと私の直接担当ではありませんので、実態が今の数字が本当かどうかよく分かりませんが、お答えのしようはないんですが、郵便局においては窓販をしたときに起こり得る可能性というのは今総裁からお話のあつたとおりですが、そういった対応で、きちんとそのような信用がなくすようなことのないように、元本は絶対大丈夫ですよみたいな話というのはどこでもありそうな話じゃありませんけれども、そういったような法令違反を犯さないように指導をされていくということだと思っております。

○吉川春子君 終わります。

○又市征治君 法案に入る前に、生田総裁に前回の宿題について伺いたいと思ひます。職員が商品売上げの自腹を切られる、いわゆる自爆商法について、総裁はなくなつたと、しかし地方の熱心な幹部がやっているかもしれないというお話でありましたけれども、最後は帰って調査する、こういうお返事でございました。

調査結果はいかがだったか、まずお伺いしたいと思ひます。

○参考人(生田正治君) 前回、そういう情報を、御意見いただきました。早速二十六日、十一月二十六日に、全国の支社の郵便事業部長を集めて、実態の調査と、それから実需のない無理な買取り、これにつながるような職員指導をしてはならないということを再度強く徹底したところでございます。

まず、実態なんですが、指揮命令、組織としては、完全に禁止するというのはこれは徹底しているんですけども、本当のその第一線において本当にどうなのかというところは僕は焦点を当てて聞いたわけなんです。大変率直な話しますと微妙な点もあるわけです。とにかく業務熱心で一生懸命売上げたいという気持ちと、それが行き過ぎたまま、指示はされていないんだけれども行き過ぎたままというところ、大変、ずばっと仕分のできない難しい点があるというのは私も認識いたしました。

無理な買取りか実需かということで、判断の微妙な点もあるわけでありすけれども、ただし、いろいろ聞きますと、まずまずはいまよくいっているんだけれども、改善すべき余地はあるというのは、私もそのように今認識いたしておりますので、そういう部長会とかあらゆるチャンスをとらえまして、管理者の方に実需のない買取りを誘発するような行いがないように、言動がないようにというのを趣旨徹底いたしております。あらゆる機会をとらえて文書、それから会議等で行っているところなので、良くなるというふうに確信しております。

○又市征治君 営業努力といってもサービスの内容で勝負をすべきだ、これは総裁も前回申されてるわけですが、ノルマまで課して年賀はがきやゆうパックなどで見掛けの売上げを増やすというのは邪道でありますから、今おっしゃったように、なくすように努力をしてもらいたい。私も多少調査をいたしております、いろいろと物を持っています。今日はそれ以上申し上げませんが、引き続き注視をしておりますので、公社側の努力もお願いをしておきたい、こう思います。

次に、大臣に一回伺いをいたします。とんでもない誤解の発言が、これは私は誤解だと思っておりますが、テレビ番組で自民党の幹部からございました。郵政を民営化すれば公務員が民間人になり、国の負担が浮くんだという発言ですね。まるで今の郵政職員、非正規身分も含め

て三十八万人の人員費が税金で賄われているような、こういう言い方で、これがもし民営化の理由の一つだとすれば、これは大変な間違いです。国民に誤解を与えようということだと思ふんです。そこで総務大臣、自民党の幹部の発言ですから、担当の大臣として、もちろんこれは否定されると思います。御返答をいただきたいと思ひます。

で、その数字は見て、問題点を指摘したわけでありす。準備室の骨格経営試算というのは、今後皆さんが政策審議、いろいろ検討されるベースとして、事務局側でおおよそ現状である枠組みの中で一定の前提を置いて試算されたものであると理解しています。それ、何か前提を置かなきゃ計算できませんから。そういった意味じゃ批判をすべきものでもないし、何ら問題はないと思ひ、重要な今後のプロセスだと思ひております。

たような支払のコインの一面ともう片面のビジネスモデルの自由化というものを、両面をしっかりと見ながら、片っ方だけイコールで片っ方はアンイコールだということになりますよってあの数字が示しているわけですから、その両面のバランスを考えながらイコールに、両面を同じ扱いをしながらどういふふうにするかというところ、大変重要であるということを示している、そういったことを言いたかつたわけでありす。

○又市征治君 中にはそういうことをテレビで言われるものから、誤解を生じますので、是非自民党の中でもこれは徹底方をいただきたい、こう思ひます。

の前提として、この間の前提は民間企業として税金と保険料はちゃんと払うことになっているわけですね。だから、それで前提で構わないと思ひますよ。それで、それで民間とイコールフットイングになると、同じになると、そういう議論が今あるわけですから。今後、政策審議となるであろうコインのもう片面であるビジネスモデルの方については今いろいろな議論があるわけですから、ここは今のまま一応凍結するという前提でやられたわけですね。だから、これは事務的に計算されるものとしては、通常のやり方で何ら問題はないというふうに思ひます。

コインの片面だけではやっぱり無理ですねと、やはりもう片面も自由に自由化していかないとこのように劣化してしまいますよということを申し上げてあります。私としては、新会社は努力次第で成長発展できるような制度設計、これはもう絶対必要である、必要だし、お願いしたいと思ひておりますし、国民の利便性、経済の活性化、雇用の維持のためにも、そういったやはり先行き成長して伸びていくという夢のある格好に是非していただきたいという思いを込めたわけでありす。

さて、本日の法案は、庶民にとって安全と思ひていた郵便局で買った証券が、先ほど来から出ておりますように、元本割れを起こしたり、あるいは下手をすると紙くずになるかもしれないという、郵便局の信頼性を損ないかねない重大な変化を通じて、変化を起こすものでありまして、民営化に通ずる政策だというふうに私は思ひます。

ところが問題は、それから出てきた結果がどうかということですね。コインの片面のビジネスモデルの方で新しいものは全部ないという前提に立つて見ると、その結果として四社とも先行きはほとんどどんどん縮小してしまうということをあらは示しているわけで、四事業とも劣化するということになる。それで、あのネットワーク会社は、採算が取れるように多分逆算したんでしようけれども、料金は払うようになっていますから、もつただけけれども、四つとも実際上は縮小と劣化をしますと、大変暗い将来だということがあれで出てくると。それからさらに、あれを更に伸ばしますと、多分もつとも悪い状況が出てくるんだらうと思ひます。

今日お聞きしたのは公的役割の問題ですが、この点は更にまた引き続き議論をさせていただきます。ところで、この株や投資信託と預貯金、特に郵便貯金とではリスクもリターンも全然違うわけでありまして、したがって持ち主の所有階層も大きく違うと思ひますが、金融庁、ここら辺のところはどういうふうに見えていますか。

そこで、総裁にお伺いをいたしますけれども、先日、民営化準備室が出した民営化後の収支試算というものの対して、総裁は全面的に批判されたというふうに私は理解をしております。対案は二つあって、一つは国からの移行条件を良くしてくれということ、もう一つはもつと自由にやらせてくれということのように読めるわけですが、前者の方はいいとして、自由というの意味が、今銀行が露骨にやっているように、利用者、特に地方などの零細な預金者等を切り捨てる、あるいはそれと同じことを郵政もやりたいというのであれば、私はもう、これはもう断固反対であります。

先生お尋ねの点につきまして、金融広報中央委員会による家計の金融資産に関する世論調査というのがございますけれども……

○又市征治君 簡潔に。簡潔でいいんです。この調査によりまして、まず郵便貯金でございますけれども、所得階層別の平均保有額でございますが、年間の収入額が三百万円未満の層ですと

総裁は公的役割をどういふふうにお考えになつてゐるのか、その真意をお伺いしておきたいと思ひます。

○政府参考人(中江公人君) お答えをいたします。

○又市征治君 簡潔に。簡潔でいいんです。この調査によりまして、まず郵便貯金でございますけれども、所得階層別の平均保有額でございますが、年間の収入額が三百万円未満の層ですと

○参考人(生田正治君) まず、骨格経営試算でしか、批判したんじゃないんですよ。あれはあれ

したがって、今後の審議のたたき台としては大変役立つ数字でありまして、だからこれは、今後の政策議論におきましては、租税と保険料といっ

二百三十五万円、それから順次、三百万から五百万未満の層ですと二百四十五万円、これが五百万円から七百五十万円未満では二百五十三万円、それから七百五十から一千万円未満では二百九十万円、それから一千万円から一億二千二百万円未満では二百六十三万円、それから一億二千二百万円以上では四百十三万円となっております。

それから、株式会社の方でございますが、これも所得階層別に申し上げますと、三百万円未満では五十八万円、それから順次、七十五万円、八十六万円、百七万円、百三十九万円と、先ほど同じ階層でございますが、なっております。千二百万円以上では三百二十八万円となっております。

○又市征治君 今おっしゃったように、郵貯の役割はリスクの高い金融資産としてではなくて、庶民の日常の小口の決済手段なわけですね。対して、投資信託は元本の保証がなくて、普通は証券会社へ行って買う商品なわけですよ。そういう意味で、公益性を守る郵便局で私はそういう点で扱う商品ではないということをお願いしておきたいかなと、こう思います。

そこで、郵貯、簡保という小口サービスが窓口レベルで維持されるのかという疑問というのは、前回も質問いたしましたが、これ、解消しません。窓口会社がもうけ主義から郵貯銀行あるいは簡保会社に対して高い委託料を要求して交渉が物別れになれば、窓口の数だけあってもそこで郵貯、簡保は扱われずに、住民が利用できないことになるわけですね。

もう一つの危惧は、銀行改革の中で銀行の代理店をもっと簡単に開けるようにするという一項目があるわけですね。そこで、窓口会社の営業所、つまり今の特定局などが、郵貯、簡保を受託するのはもうからないから嫌だ、うちは民間の何々銀行の代理店となろうと決めたら一体これどうなるのか。この点、金融庁、どういうふうに見ているんですか。

○政府参考人(中江公人君) 現行の代理店、銀行代理店規制につきましては、これはより柔軟な制

度に改めまして、金融サービスの新しいビジネスモデルに資するようなのにしていきたいということとで今検討しているところでございます。具体的には、出資規制、現行の出資規制、兼業規制というものを撤廃すると、他方で、銀行の経営の健全性ですとかあるいは利用者保護という観点から必要な参入規制とか行為規制を掛けていくということを考えております。

今先生の御指摘の点でございますけれども、これは制度の問題というよりは、やはり郵便貯金会社と窓口ネットワーク会社の関係というものをどう構築していくか、あるいは窓口ネットワーク会社のビジネスモデルというものをどう考えていくかといったようなことではないかというふうに思っております。この点につきましては今準備室の方で詳細な制度設計を行っているところ承知しておりますので、今の段階では私どもの方からコメントするのは差し控えたいと思います。

○又市征治君 郵貯や簡保は銀行から見たらライバル商品なわけですよ。これは当然、それはもう排除されていくことになるんだろうと思うんですね。

銀行は、一九九八年以来、国、つまり税金から三十兆円余り、うち七銀行だけで十兆七千八百億円の公的支援を引き出して、今もその大半、八兆円が未返済ということだと思えます。その一方で、小口の利用者、低所得者層をないがしろにした経営は続けられています。まず、支店も削減が続いているわけですね。過疎地で一店しかなくて公益的役割を担っている場合でもこの支店を閉鎖するには金融庁の許可すら必要ない、こんな格好になっていきますよね。

第二に、銀行の各種手数料はどんどん上がっていき、細かい預金者に非常に厳しい、こういう実態があります。他方で、金持ちには手数料なども優遇、コンサルティングもするという選別がやられている、こういう状況です。郵便のときにクリエムスキミングということで論議をいたしましたけれども、決済機能では以前からもっとひどい選別

がされているわけですね。

銀行の一連のサービスの低下、あるいは公益性を放棄している実態はどういうふうに見えているのか。今ほど銀行の問題ももう少し改革をしたいというふうにお話しでしたが、これらの問題についてどのようにお考えになっているのか、お伺いしておきます。

○政府参考人(鈴木勝康君) 各銀行の手数料、あるいは店舗の廃止につきましてはお尋ねでございます。またしたけれども、各銀行がその経営判断に沿って、ビジネスモデルに基づきまして多様な金融サービスを提供して顧客の多様なニーズにこたえる中でそれぞれ独自の経営判断をされていると考えております。

店舗の統廃合でございますが、一方でATM等の代替設備が進んでいることもありまして減少傾向にあることは事実でございますし、各種手数料につきましては、今御指摘ございましたけれども、これはコスト等も勘案して一部で引上げが実施されていることも事実でございますけれども、一方で、その預かり資産の残高が一定額以上のものなど、ある条件を満たすものなどはそのATMの間外、これも手数料を無料にするなどのサービスも提供している銀行があるということで、選択の幅がいろいろ広がっていると、顧客が選べるようになっていくということでございます。多様化しているということでございます。

いずれにしても、銀行が顧客への十分な説明やサービスの充実を図ることによって、その顧客ニーズに応じた形で各種サービスの提供を行っていくことが重要であろうというふうに考えております。

○又市征治君 銀行の体質強化になるなら国民の要求に背いても値上げや支店の閉鎖もしようがないんだという、こんなような感じでお聞きをしました。だとすれば、郵貯、簡保は銀行法や保険業法の管轄下に入れば、自由化と称して今言われるような歯止めも全くなくなっていくというふうな思わざるを得ない、こんなことだと思えます。

銀行はこういう格好でどんどん合理化をやって利益追求に走るわけですが、それはもちろん銀行という民間ですから、そうですよ。その銀行のまねを郵便局がするということは、全国津々浦々で郵便局を維持している庶民的な小口資金の決済機能というナショナルミニマムを切り捨てることに必ずつながるわけで、そういう点では国の公的責任として私は許されないと、いうふうに思っています。

○委員長(木村仁君) 結論をお急ぎください。

○又市征治君 そして、今回の投資信託の販売という法案もその一環で、郵便局の国民向けサービスの更なる旅の一里塚になりかねないんじゃないかと、そのことを申し上げて、終わりたいと思います。

○委員長(木村仁君) 他に発言もないようですから、質疑は終局したものと認めます。これより討論に入ります。

御意見のある方は賛否を明らかにしてお述べ願います。

○吉川春子君 私は、日本共産党を代表して、郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例に関する法律案に反対する討論を行います。

反対の理由は、国民が安全、安心と信頼している郵便局で元本保証もないリスク商品を販売することは、国民生活の安定向上という公社法の目的からいって望ましくないからです。

法案は、二〇〇三年五月の閣議決定が示しているように、証券市場活性化対策として検討されてきたものです。リスクを国民に押し付け、国民にツケ回して株価の下落の支えをするなど本末転倒です。

国民生活センターに投資信託の販売にかかわる多くの苦情が寄せられています。窓口販売を行っている銀行に関する苦情も百件に達しています。郵政公社が手数料収入の増収を図るため投資信託の販売を拡大すれば、安全、安心と信頼されている郵便局からの勧誘によって郵便局の利用者が誤

解してリスク商品を買ってしまい、トラブルが発生する危険性が少なくなく、容認できません。

最後に、小泉首相の郵政民営化計画が進められているこの時期に郵便局の利用者にリスク商品を販売し、安心、安全と信頼されている郵便局の信頼が損なわれるようなことは、銀行・保険業界のために郵貯、簡保の縮小、弱体化をねらう郵政民営化の流れを加速させるものであることを指摘して、討論を終わります。

○委員長（木村仁君） 他に御意見もないようですから、討論は終局したものと認めます。

これより採決に入ります。

日本郵政公社による証券投資信託の受益証券の募集の取扱い等のための日本郵政公社の業務の特例等に関する法律案に賛成の方の挙手を願います。

〔賛成者挙手〕

○委員長（木村仁君） 多数と認めます。よって、本案は多数をもって原案どおり可決すべきものと決定いたしました。

なお、審査報告書の作成につきましては、これを委員長に御一任願いたいと存じますが、御異議ございませんか。

〔異議なし〕と呼ぶ者あり〕

○委員長（木村仁君） 異議ないと認め、さよう決定いたします。

本日はこれにて散会いたします。

午後一時散会

平成十六年十二月九日印刷

平成十六年十二月十日発行

参議院事務局

印刷者 国立印刷局

F